

Groep middelgrote kantoren uitgedund, maar zeker niet van het toneel verdwenen

'WE HEBBEN GEEN BEHOEFTE ONS AAN ANDEREN UIT TE LEVEREN'

RUUD VAN DER ROS



A.J.T. van Eijndhoven Foto Klaas Koppe

De afgelopen twee jaar is bijna elk accountantskantoor van enige omvang betrokken geweest bij een fusie. Verschillende deskundigen hebben voorspeld dat er binnen afzienbare tijd ruwweg nog twee soorten kantoren overblijven: de grote met internationale partners en de kleine die voornamelijk plaatselijk actief zijn. De groep daartussen van de zelfstandige middelgrote kantoren is behoorlijk uitgedund, maar nog zeker niet helemaal opgeslokt. Twee van hen, Paardekooper & Hoffman en Walgemoed & Co, zien een fusie ook niet zo snel gebeuren. Met een grote dosis zelfverzekerdheid willen zij op eigen kracht verder.

'Nadat de grote maatschappen steeds hebben geroepen waarom wij binnen de kortste keren bij hen zullen aankloppen, mogen wij nu dus zeggen waarom we dat niet doen,' reageert S.J.M. Ackermans RA, voorzitter van de maatschap Walgemoed glimlachend. 'Alle argumenten waarom wij

RUUD VAN DER ROS IS FINANCIËEL-
ECONOMISCH JOURNALIST

niet langer zelfstandig zouden kunnen blijven, zijn mij bekend. Automatisering van de controle en van je eigen organisatie, de noodzaak van het hebben van een grote internationale partner, het bijhouden van de ontwikkelingen in de vaktechniek: dat kan allemaal alleen als je aansluiting zoekt bij een grote maatschap. Nou, dat ontken ik dus.'

OMVANG

Walgemoed & Co. en Paardekooper & Hoffman ontlopen elkaar in omvang nauwelijks. De eerste heeft rond de 500, de tweede ongeveer 600 personeelsleden. Paardekooper & Hoffman en Walgemoed tellen beide 21 kantoren. P&H werkt internationaal gezien samen met Moores Rowland International. Walgemoed heeft Horvath & Horvath International als partner.

Binnen de definitie van zelfstandige middelgrote kantoren zou verder Vekemans & Berk nog passen, BDO/Camps Obers en, zij het niet geheel vergelijkbaar, VB Accountantskantoor Vereniging Nederlandse Gemeenten. Tot voor kort was de lijst van middelgrote kantoren een stuk uitgebreider. Recent fusievoorbeeld is Brands & Wolff dat opging in Moret & Limperg. Paardekooper & Hoffman en Walgemoed & Co. behoren met Vekemans & Berk en BDO/Camps Obers tot de laatsten der Mohikanen.

CULTUURVERSCHILLEN

De voorzitter van het bestuur van Paardekooper & Hoffman, A.J.T. van Eijndhoven RA, noemt het bewust beleid van het kantoor om zelfstandig voort te gaan. 'We hebben er in dit stadium geen enkele behoefte aan ons uit te leveren aan een gigant. Ik vraag me af of je de problemen in de markt verkleint door met een ander kantoor samen te gaan. Je zult hoe dan ook een stuk van je eigen filosofie moeten prijsgeven. Kijk naar de mislukte besprekingen tussen Dijker en Price Waterhouse. Als verklaring heeft men het dan over cultuurverschillen. Wij hebben onze eigen cultuur en die behouden we graag. Voor samenwerking met een groot kantoor zijn wij niet in de markt.'

Volgens Van Eijndhoven is Paardekooper & Hoffman de afgelopen jaren door vrijwel iedere denkbare partner benaderd. Zowel Nederlandse als internationale kantoren wierpen zich op als kandidaat. Binnen de maatschap zijn echter duidelijke afspraken gemaakt over de te volgen koers. En die behelst zelfstandigheid. 'Daar zijn we even vriendelijk als beslist in,' zegt hij.

'Natuurlijk hebben we uitgebreid gediscussieerd over de voors en tegens van samenwerking. De weegschaal sloeg echter steeds dezelfde kant uit. Paardekooper & Hoffman is een bekende naam in

'Wij hebben onze eigen cultuur en die behouden we graag'

de markt. Die identiteit geven we niet graag prijs,' vult drs. J.D.G. Noach RA, lid van de maatschap, aan.

BESTAANSRECHT

Ackermans van Walgemoed verhaalt eveneens over gesprekken met andere kantoren over mogelijke samenwerking. 'Contacten zijn er altijd wel, al was het alleen maar door de banden die sommige firmanten van ons nog hebben met hun vorige werkgever. Tot nu toe heeft geen enkel gesprek echter resultaat gehad. Wij willen onze zelfstandige positie handhaven. Gesprekken aangaan doen we wel. We slaan niet bij voorbaat de deur dicht. Alleen is de kans op daadwerkelijke samenwerking met een ander kantoor van enige omvang niet bijster groot. We denken dat we voldoende bestaansrecht hebben en onze cliënten ook op termijn continuïteit kunnen bieden, of het nu gaat om automatisering, vaktechniek of wat ook maar van belang is. Die lijn hebben we uitgestippeld en daarvan wijken we vooralsnog niet af,' zegt Ackermans.

De enige samenwerking waar beide kantoren wel naar streven is die met kleinere kantoren. Van Eijndhoven en Ackermans geven elk onomwonden toe dat er altijd sprake is van witte vlekken in het kantorennet en dat zij die graag opvullen om een zo gunstig mogelijke geo-

grafische spreiding te bewerkstelligen. Op die manier kan uit plaatselijke samenwerking nog groei worden gehaald. Met andere woorden: waar het gaat om de bovenkant van de accountantswereld wordt de boot bewust afgehouden, terwijl regionaal opererende maatschappen of zelfstandige AA-kantoren soms wel een interessante partner kunnen zijn om het draagvlak van de onderneming te verbreden.

ERGERNIS

Ackermans zegt zich te storen aan het verhaal dat vanuit de grote kantoren regelmatig wordt geventileerd, namelijk dat de middelgrote kantoren over enkele jaren wel verdwenen zullen zijn omdat zij het zelfstandig niet zullen kunnen bolwerken. Het verhaal veroorzaakt onrust bij de bedrijven die klant zijn bij de middelgrote kantoren en dat ergert hem. 'Ik begrijp het op zich wel. Als je maar vaak genoeg roept dat iets zo is, gaan de mensen het op den duur nog geloven ook. Voor ons is dat heel vervelend. We zijn er nog geen klant door kwijtgeraakt, maar het zaait toch twijfels. Sommige bedrijven gaan zich afvragen of ze eigenlijk nog wel goed zitten bij een accountant die straks gedoemd zou zijn te verdwijnen. En dat zijn niet geheel toevallig de bedrijven waar het hardst om wordt gevochten tussen grote en middelgrote maatschappen,' zegt Ackermans.

CONCURRENTIESTRIJD

Beide kantoren zeggen te merken dat de concurrentie in accountantsland de laatste tijd harder wordt. Wie de concurrent is, hangt sterk af van het marktsegment. Van Eijndhoven: 'Globaal gesproken zijn wij als klein clubje van middelgrote kantoren natuurlijk sowieso elkaars concurrenten. Voor hen noch voor de grote jongens ben ik bang. We zijn ook vaak in de slag met grote kantoren. Dat is een goed teken, want veel ondernemingen vragen dus niet alleen big eight kantoren om een offerte, maar ook ons. Dat zegt iets over onze naamsbekendheid. In een redelijk aantal gevallen weten we de slag dan ook nog te winnen.'

De prijs als wapen in de concurrentiestrijd speelt wel een rol, maar geen overheersende. De tarieven ontlopen elkaar volgens Van Eijndhoven niet veel. Ackermans denkt daar iets anders over. Volgens hem zit Walgemoed wat de tariefstelling betreft beslist onder die van de grote kantoren. 'Dat kan moeilijk anders,' zegt hij. 'Zij hebben meer overheid dan wij: grotere vaktechnische bureaus, vertegenwoordigers in allerlei instituten en ga zo maar door. Dat moet ergens in tot uitdrukking komen en dat is dus de prijs. Wij ervaren overigens meer dan eens dat grote kantoren in hun aanbieding met prijzen komen die volgens ons absoluut niet kunnen. Vooral als het gaat om het binnenhalen van de overheid als klant. Soms is er sprake van pure dumping. Ik vraag mij af of dat nou zo verstandig is. De strijd tussen de kan-

toren wordt zeker ook aan het prijzenfront uitgevochten.'

Als concurrent noemt Ackermans de accountant-administratieconsulenten waar het gaat om het binnenhalen van kleine bedrijven. Bij de middelgrote bedrijven komen de middelgrote kantoren elkaar tegen. De grote accountantskantoren proberen volgens hem wel in deze sector een voet tussen de deur te krijgen, maar spelen hier niet echt een rol. Hun concurrentie wordt pas voelbaar in wat Ackermans noemt 'de bovenkant van onze portefeuille,' waar de grens tussen middelgroot en groot bedrijf in zicht komt.

AANTREKKINGSKRACHT

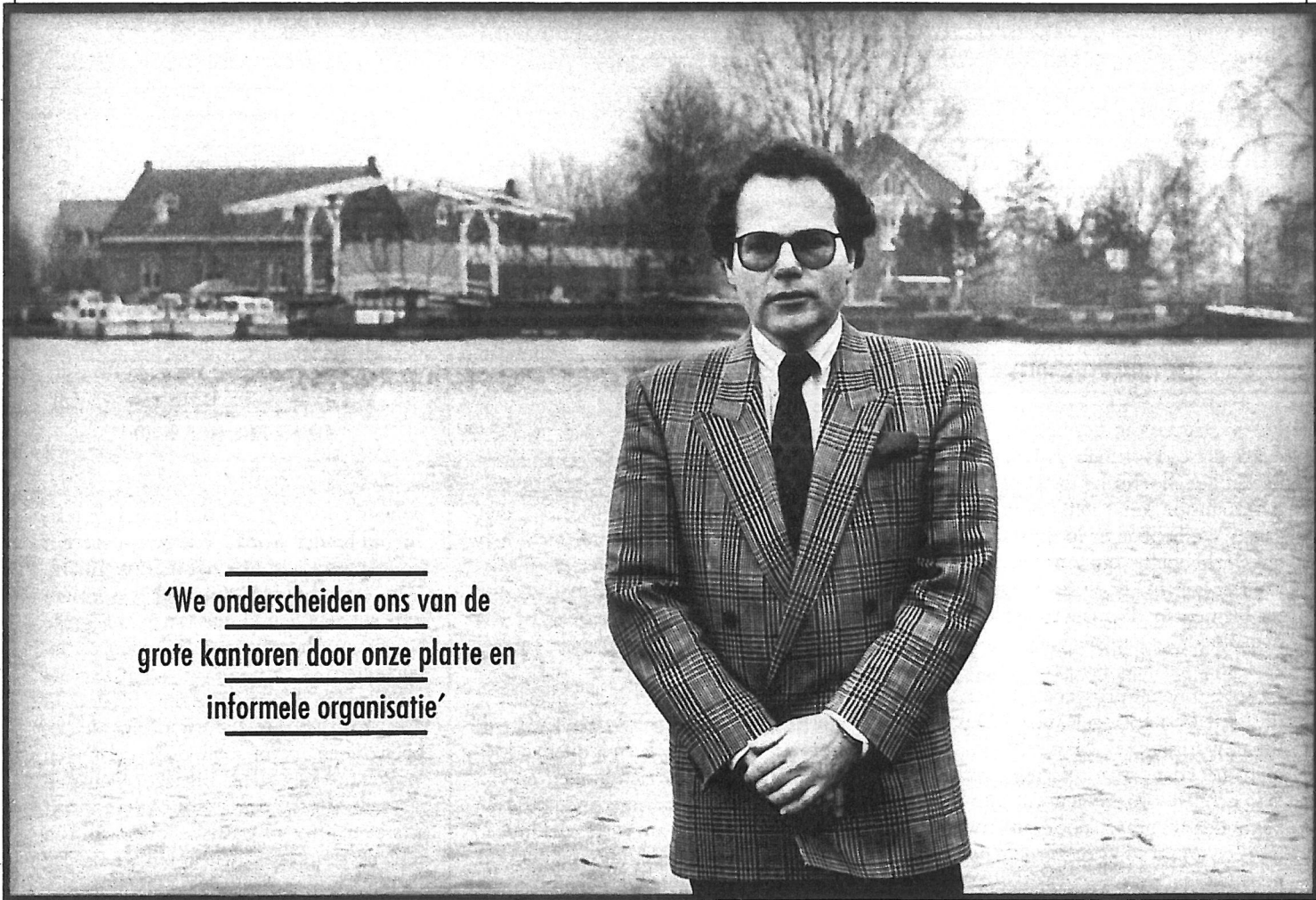
Heeft het overgebleven middelgrote kantoor nog voldoende aanzuigende

werking op cliënten? Of ontstaat het effect 'te groot voor servet en te klein voor tafellaken?'

Van Eijndhoven gelooft beslist van niet. Juist het middelgrote kantoor heeft door zijn overzichtelijke organisatie voordelen die klanten trekken. 'Het gaat niet om je grootte, maar om de kwaliteit van de mensen die je hebt. Daar komen klanten op af. Ik denk dat we ons duidelijk onderscheiden van de grote kantoren door de platte en informele organisatie die we hebben. Onze instelling trekt mensen of bedrijven die uit datzelfde hout zijn gesneden. Je loopt bij ons makkelijker binnen. De maten zijn direct benaderbaar. Dat is een bedrijfscultuur waar ook grotere bedrijven zich vaak toe voelen aangetrokken.'

Ook de manier waarop de mensen van Paardekooper & Hoffman met hun

J. D. G. Noach Foto Klaas Koppe



'We onderscheiden ons van de grote kantoren door onze platte en informele organisatie'

vak bezig zijn noemt Van Eijndhoven apart. 'We doen hier niet zo gewichtig. Er wordt zo nu en dan op een vrij relativerende manier over het beroep gesproken. Je moet niet altijd zo bloedserius bezig zijn. Bij gelegenheid van ons 60-jarig bestaan hadden we een bijeenkomst voor onze relaties, waarop we filmfragmenten vertoonden met John Cleese die vertelde hoe hij over accountants dacht. We hadden straatinterviews laten maken op de Lijnbaan in Rotterdam en mensen uit het winkelend publiek hun mening gevraagd. Zo relativeer je de dingen. De aanwezigen vonden het prachtig.'

Ook de maatschappelijke betrokkenheid van Paardekooper & Hoffman is volgens Van Eijndhoven anders dan bij veel andere kantoren. Hij noemt sponsoring als voorbeeld. Geld schenken aan een goed doel met daaraan gekoppeld een manier om ook inhoudelijk een rol te spelen, is de aanpak waar Paardekooper & Hoffman voor kiest. Ter gelegenheid van het genoemde jubileum stelde het kantoor vorig jaar een aanzienlijk bedrag beschikbaar voor de organisatie van de internationale Rijnconferentie in Straatsburg, een uitvloeisel van het Europees jaar van het Milieu. Tevens verichtte Paardekooper & Hoffman een onderzoek naar regelgeving en subsidie mogelijkheden op milieugebied in de Rijnsoeverstaten. De Vogelbescherming is een ander voorbeeld. Deze organisatie werd financieel in de gelegenheid gesteld een aantal projecten uit te voeren.

Ackermans van Walgemoed gelooft ook dat het middelgrote kantoor op veel bedrijven aantrekkingskracht uitoefent. De belangrijkste groep klanten wordt gevormd door het middelgrote bedrijfsleven. Het zijn meestal familie-ondernemingen waar kapitaal en leiding in één hand zijn. 'Zulke bedrijven kunnen wij denk ik als geen ander bedienen. Een organisatie met onze omvang staat voor een grote toegankelijkheid en korte lijnen. Dat is een pré vergeleken met de meeste grote kantoren. We zijn wat directer bij de klant betrokken. Logisch ook, want hoe kleiner de omvang van een bedrijf, hoe meer het op zijn accoun-

'Het verhaal dat de middelgrote kantoren over enkele jaren wel verdwenen zullen zijn, is voor ons erg vervelend. Het zaait twijfel, volkomen ten onrechte overigens'

tant leunt. Die instelling verschilt naar mijn indruk met die van het grote kantoor. Daar krijg je minder makkelijk en snel een afspraak. Dat zijn zaken die voor een middelgrote ondernemer heel wezenlijk zijn,' aldus Ackermans.

Hij zegt zijn indruk te kunnen base-

ren op uitlatingen van zowel werknemers die van een groot kantoor zijn overgekomen als van ondernemers die zo'n stap hebben gezet. 'Ik hoor met grote regelmaat verhalen van ondernemers die vinden niet naar behoren behandeld te worden door een groot kantoor. Het is allemaal te onpersoonlijk, ze moeten te lang wachten voor een afspraak, beloofde stukken komen te laat enzovoort. Ze hebben het gevoel een mindere plaats in te nemen dan de belangrijke beursfondsen. Die tegenstelling kennen wij niet. Voor een middelgroot bedrijf moet je net zo goed de tijd nemen. Je bent hun gesprekspartner. Zij zijn vaak heel anders en heel intensief met hun bedrijf bezig. Dat verwachten ze ook van hun accountant.'

BEVREDIGING

Medewerkers die een grote maatschap eenmaal hebben verruild voor een baan bij Walgemoed, vertrekken daar volgens Ackermans ook niet zo snel meer. De klachten over hun vorige werkkring zijn meestal gelijklopend. Financieel hadden ze niets te klagen, maar de werksituatie beviel op den duur niet. Ze voelden zich te veel opgaan in de massa, de verantwoordelijke firmant was moeilijk toegankelijk, de mogelijkheden om door te groeien waren te gering, en meer van dat soort uitingen van onvrede.

'Op die punten vinden ze hier veel meer bevrediging. Korte lijnen, duidelijke

OOSTVEEN VASTGOED GROEP

Leidseweg 131 - 3533 HC - Utrecht
Telefoon 030-961155 · Telefax 030-949819

Wij zijn geïnteresseerd in de
overname van:
onroerend goed B.V.'s
Kasgeld B.V.'s
beleggingsmaatschappijen
verhuurde woningen

Afwikkeling is binnen 24 uur
mogelijk.
Ook bij omvangrijke transacties.
Wij hebben uitstekende referenties.
Neemt u eens vrijblijvend contact
met ons op.

Specialisten op het gebied van vermogensbeheer en verhuurd onroerend goed.